



SERCA
INSTITUTO
DE ALTOS ESTUDIOS
ESPECIALIZADOS

CURSO ONLINE EN MARKETING MÓVIL Y APP MARKETING: ESTRATEGIA PARA DISPOSITIVOS Y APLICACIONES



FORMACIÓN PERMANENTE



WWW.INSTITUTOSERCA.COM



Acerca de **Instituto Serca**

Instituto Serca es un centro especializado en Formación de Postgrado: Másteres, Dobles Títulos de Máster, Especialistas y Expertos Universitarios, así como Cursos Homologados por Universidades. Se caracteriza por no centrarse en la formación de expedientes, sino de personas, cuyo aprendizaje dará sentido a su experiencia.

Los Másteres, Especialistas, Expertos Universitarios y Cursos que impartimos desde Instituto SERCA, cuentan con todas las garantías y exigencias de calidad, lo que hace posible que la titulación obtenida por nuestros alumnos/as sean Títulos expedidos por prestigiosas universidades.



Metodología de Estudio

- ✓ **Campus Virtual Avanzado:** Experiencia de estudio individualizada, intuitiva e interactiva.
- ✓ **Tutorización Permanente:** Nuestro equipo docente estará a disposición del alumnado desde su matriculación hasta la finalización de todo el proceso formativo.
- ✓ **Clases en vídeo y en audio:** Cada programa formativo dispone de clases en vídeo y audios específicos por materia, para reforzar el contenido teórico.
- ✓ **Metodología E-Learning:** Modalidad 100% online adaptada a las necesidades del alumnado.
- ✓ **Evaluación:** Planteamiento de casos y actividades dirigidas a la valoración competencial del programa formativo.
- ✓ **Profesorado Especializado:** Contamos con un claustro de profesores especializado que realizará un seguimiento personalizado del aprendizaje.
- ✓ **Biblioteca Digital:** A través de nuestra innovadora plataforma digital, el alumnado podrá acceder a un amplio catálogo de libros, revistas, obras de investigación y tesis doctorales.
- ✓ **Descarga automática de certificados y actualización de notas permanente.**
- ✓ **Notificaciones en tiempo real sobre el estado y evolución del estudio.**





Campus **Virtual**

- ✓ Clases en vídeo de cada materia
- ✓ Tutorías de seguimiento en directo mensuales
- ✓ Herramientas de interacción y seguimiento: tutorización permanente, foro, emails, etc.
- ✓ Consulta directa del expediente académico
- ✓ Descarga de certificados
- ✓ ¡Y mucho más!...

Presentación del Programa

Especialízate con el Curso de Marketing Móvil y App Marketing: Estrategia para Dispositivos y Aplicaciones de Instituto Serca, diseñado para profesionales que desean dominar uno de los canales con mayor crecimiento y proyección en el ámbito del marketing digital.

A lo largo de la formación, abordarás desde los fundamentos del ecosistema móvil y el comportamiento del usuario hasta la planificación estratégica de campañas, la optimización en tiendas de aplicaciones (ASO), la publicidad móvil y las técnicas avanzadas de retención mediante notificaciones push y mensajería in-app. También profundizarás en analítica móvil, modelos de atribución, estrategias de monetización y tecnologías emergentes como la inteligencia artificial, la realidad aumentada o el comercio móvil.

Al finalizar, serás capaz de diseñar, ejecutar y medir planes integrales de app marketing, lo que fortalecerá tu perfil profesional en un sector que demanda especialistas con visión estratégica y dominio de herramientas digitales orientadas al entorno móvil.



Duración: 150 horas



Créditos: 6 Créditos ECTS



Metodología: Online



Matriculación: Permanente

Programa Académico

- ✓ Comprender los fundamentos del marketing móvil, identificando actores clave del ecosistema digital.
- ✓ Analizar el comportamiento del usuario móvil, segmentando audiencias según datos comportamentales.
- ✓ Diseñar estrategias integrales de marketing móvil, aplicando frameworks y modelos de negocio adecuados.
- ✓ Aplicar principios de UX/UI móvil, optimizando interfaces orientadas a la conversión.
- ✓ Dominar técnicas de ASO y publicidad móvil, implementando campañas de adquisición de usuarios.
- ✓ Desarrollar estrategias de retención y engagement, utilizando notificaciones push y mensajería in-app.
- ✓ Utilizar herramientas de analítica móvil, interpretando métricas clave y modelos de atribución.
- ✓ Elaborar un plan integral de app marketing, integrando monetización y tecnologías emergentes.



1: FUNDAMENTOS DEL MARKETING MÓVIL Y CONFIGURACIÓN DEL ECOSISTEMA DIGITAL DE DISPOSITIVOS

- 1.1. Definición, alcance y evolución histórica del marketing móvil como disciplina estratégica
- 1.2. Arquitectura del ecosistema móvil: actores, plataformas y relaciones de valor
- 1.3. Diferencias estratégicas entre marketing móvil, marketing digital genérico y marketing tradicional
- 1.4. Tipología de dispositivos móviles y sus implicaciones para la estrategia de marketing
- 1.5. Marcos regulatorios y normativos aplicables al marketing móvil
- 1.6. El marketing móvil dentro de la estrategia omnicanal de la organización

2: COMPORTAMIENTO DEL USUARIO MÓVIL Y ANÁLISIS DEL CONSUMIDOR EN ENTORNOS DE DISPOSITIVOS PORTÁILES

- 2.1. Perfil demográfico y psicográfico del usuario móvil contemporáneo
- 2.2. Patrones de uso, frecuencia de interacción y micro-momentos de consumo móvil
- 2.3. El customer journey móvil: fases, puntos de contacto y momentos de decisión
- 2.4. Modelos de segmentación de audiencias móviles basados en datos comportamentales
- 2.5. Psicología del usuario móvil: sesgos cognitivos y heurísticas en pantallas reducidas
- 2.6. Herramientas y metodologías de investigación del comportamiento del usuario móvil



3: PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA DE MARKETING MÓVIL: OBJETIVOS, MODELOS DE NEGOCIO Y FRAMEWORKS DE DECISIÓN

- 3.1. Metodología para el diseño de una estrategia integral de marketing móvil
- 3.2. Modelos de negocio móvil y su relación con la estrategia de marketing
- 3.3. Frameworks estratégicos aplicados al marketing móvil
- 3.4. Presupuestación y asignación de recursos para campañas de marketing móvil
- 3.5. Definición del stack tecnológico necesario para la ejecución de la estrategia
- 3.6. Integración de la estrategia móvil con los objetivos corporativos y de negocio
- 3.7. Cronograma de implementación y establecimiento de KPIs por fase estratégica

4: DISEÑO Y OPTIMIZACIÓN DE LA EXPERIENCIA DE USUARIO (UX/UI) EN APLICACIONES Y ENTORNOS MÓVILES

- 4.1. Principios fundamentales del diseño centrado en el usuario para interfaces móviles
- 4.2. Arquitectura de la información y flujos de navegación en aplicaciones móviles
- 4.3. Diseño de interfaces orientadas a la conversión en entornos móviles
- 4.4. Web móvil responsiva frente a aplicación nativa: criterios de decisión estratégica
- 4.5. Metodologías de testeo y validación de la experiencia de usuario móvil
- 4.6. Rendimiento técnico como factor de experiencia: velocidad de carga y optimización



5: APP STORE OPTIMIZATION (ASO): ESTRATEGIAS DE POSICIONAMIENTO Y VISIBILIDAD EN TIENDAS DE APLICACIONES

- 5.1. Fundamentos del ASO y su papel crítico en la estrategia de adquisición orgánica
- 5.2. Factores on-metadata: elementos optimizables dentro de la ficha de la aplicación
- 5.3. Factores off-metadata: señales externas que influyen en el posicionamiento orgánico
- 5.4. Estrategias avanzadas de ASO: localización, estacionalidad y experimentación
- 5.5. Herramientas profesionales para la investigación, monitorización y optimización ASO
- 5.6. Medición del rendimiento ASO: métricas clave y cuadros de mando de seguimiento

6: PUBLICIDAD MÓVIL: FORMATOS, PLATAFORMAS Y ESTRATEGIAS DE ADQUISICIÓN PAGADA DE USUARIOS

- 6.1. Panorama actual de la publicidad en dispositivos móviles y tendencias de inversión
- 6.2. Tipología y características de los formatos publicitarios móviles
- 6.3. Plataformas de adquisición pagada y redes publicitarias especializadas en móvil
- 6.4. Planificación, configuración y optimización de campañas de adquisición de usuarios (UA)
- 6.5. Modelos de contratación y precio en publicidad móvil: CPI, CPA, CPM y CPC
- 6.6. Fraude publicitario en el ecosistema móvil: tipología, detección y estrategias de prevención



7: MARKETING DE CONTENIDOS, REDES SOCIALES Y ESTRATEGIAS DE ENGAGEMENT EN EL ENTORNO MÓVIL

- 7.1. Estrategia de marketing de contenidos adaptada al consumo en dispositivos móviles
- 7.2. Social media marketing orientado a la promoción y crecimiento de aplicaciones
- 7.3. Estrategias de gamificación aplicadas al incremento del engagement en aplicaciones
- 7.4. Construcción y gestión de comunidades de usuarios alrededor de la aplicación
- 7.5. Marketing de búsqueda móvil: SEO local y optimización para búsquedas por voz

8: NOTIFICACIONES PUSH, MENSAJERÍA IN-APP Y ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN DIRECTA PARA LA RETENCIÓN DE USUARIOS

- 8.1. Fundamentos estratégicos de la retención de usuarios como palanca de rentabilidad
- 8.2. Notificaciones push como herramienta de re-engagement y retención
- 8.3. Mensajería in-app y comunicación contextual dentro de la aplicación
- 8.4. Email marketing móvil: diseño, optimización y estrategias de re-engagement por correo
- 8.5. SMS marketing y mensajería instantánea como canales complementarios de retención
- 8.6. Plataformas de automatización de marketing móvil y orquestación multicanal



9: ANALÍTICA MÓVIL, MODELOS DE ATRIBUCIÓN Y MEDICIÓN DEL RENDIMIENTO DE CAMPAÑAS Y APLICACIONES

- 9.1. Arquitectura de un sistema de analítica móvil: capas de datos, herramientas y flujos de información
- 9.2. Métricas fundamentales de rendimiento en marketing móvil y app marketing
- 9.3. Modelos de atribución en el ecosistema móvil y su evolución en entornos post-IDFA
- 9.4. Herramientas principales de analítica móvil y sus funcionalidades comparadas
- 9.5. Diseño de dashboards ejecutivos y reportes de rendimiento para la toma de decisiones
- 9.6. Análisis predictivo y modelos de propensión aplicados al marketing de aplicaciones

10: MONETIZACIÓN DE APLICACIONES MÓVILES: MODELOS, ESTRATEGIAS Y OPTIMIZACIÓN DE INGRESOS

- 10.1. Panorama general de la monetización de aplicaciones y evolución de los modelos de ingresos
- 10.2. Modelo freemium: diseño del equilibrio entre funcionalidades gratuitas y de pago
- 10.3. Compras in-app: tipología, diseño y optimización del catálogo de productos virtuales
- 10.4. Modelo de suscripción: diseño de planes, pricing y gestión del ciclo de vida del suscriptor
- 10.5. Monetización mediante publicidad integrada en la aplicación
- 10.6. Estrategias de monetización híbrida y diversificación de fuentes de ingresos
- 10.7. Cumplimiento de las políticas de las tiendas de aplicaciones en materia de pagos y comisiones



11: TECNOLOGÍAS EMERGENTES Y TENDENCIAS DE INNOVACIÓN EN MARKETING MÓVIL

- 11.1. Geolocalización avanzada y marketing basado en la ubicación del usuario
- 11.2. Inteligencia artificial y aprendizaje automático aplicados al marketing móvil
- 11.3. Realidad aumentada (AR) y realidad virtual (VR) como herramientas de marketing móvil
- 11.4. El impacto del 5G en las capacidades y estrategias de marketing móvil
- 11.5. Comercio móvil (m-commerce), pagos móviles y la integración del social commerce
- 11.6. Privacidad, cookieless marketing y el futuro de la segmentación en el ecosistema móvil

12: DESARROLLO, EJECUCIÓN Y PRESENTACIÓN DE UN PLAN INTEGRAL DE APP MARKETING

- 12.1. Metodología para la elaboración de un plan de app marketing completo y profesional
- 12.2. Fase de investigación: análisis del mercado, la competencia y las oportunidades de posicionamiento
- 12.3. Fase de estrategia: definición de objetivos, audiencias prioritarias y mix de canales
- 12.4. Fase de ejecución: desarrollo del plan táctico con acciones detalladas por canal
- 12.5. Fase de medición: diseño del sistema de KPIs, cuadro de mando y criterios de evaluación del éxito
- 12.6. Presentación profesional del plan: storytelling de datos y defensa de la propuesta estratégica



Titulación y Certificaciones



El alumno/a recibirá un **Certificado universitario** emitido por la **Universidad EUNEIZ**.



Descarga de certificados expedidos por Instituto Serca desde la Secretaría Virtual de nuestro Campus.



Proceso de **Matriculación**



Formalización de la matrícula:

- Completar y enviar el formulario de matriculación. Tras recibirlo, automáticamente le enviaremos sus claves de acceso a pagos/facturas.
- Una vez abonado el importe completo del Programa Formativo, el alumno/a recibirá los accesos al Campus Virtual y podrá iniciar su estudio.

Matricúlate

Más información



Métodos y facilidad de Pagos

- ✓ **Facilidad de pago:** Opciones de pago fraccionado sin intereses.
- ✓ **Seguridad:** Plataforma de pago online segura y encriptada.
- ✓ **Flexibilidad:** Varias opciones de pago como tarjeta de crédito, débito, transferencia bancaria y PayPal.
- ✓ **Descuentos:** Ofrecemos descuentos directos aplicados automáticamente al realizar la matrícula en nuestra web.
- ✓ **Simplicidad:** Proceso de pago simple e intuitivo en pocos pasos.
- ✓ **Facturación:** Descarga de facturas en el área de pagos.



¿Por qué elegir **Instituto Serca**?



Calidad en la enseñanza

Miles de alumnos/as de todo el mundo avalan nuestra **calidad** y nuestros **sistemas de enseñanza**, haciendo con Instituto Serca su especialización profesional.



Contenidos actualizados

Permanente actualización y mejora de contenidos. Instituto Serca está afiliado a las más prestigiosas instituciones de los ámbitos de **psicología, sanidad y educación**, para estar actualizados en las últimas innovaciones científicas y didácticas.



Profesionales de primer nivel

Nuestros programas formativos están diseñados por **profesionales de primer nivel** con amplia experiencia y siempre orientados al éxito profesional del alumnado.

¿Por qué elegir **Instituto Serca**?



A tu ritmo

Nos adaptamos al **ritmo de aprendizaje** de cada alumno/a. Nuestra metodología permite adaptarnos a las necesidades formativas individuales, garantizando así nuestra atención individualizada.



Tutorización

En Instituto Serca los alumnos/as disponen de un **tutor/a** a su disposición desde el momento de su matriculación, siendo prioritaria la resolución de dudas en el mínimo plazo.



Clases en vídeo

Clases en vídeo por materia para reforzar el contenido teórico. Además dispondrá de manera sistemática de un webinar de resolución de dudas.



SERCA

INSTITUTO
DE ALTOS ESTUDIOS
ESPECIALIZADOS



¿Necesita más **información**?

 www.institutoserca.com

 info@institutoserca.com

 +34 958 372 363 / 660 880 416

